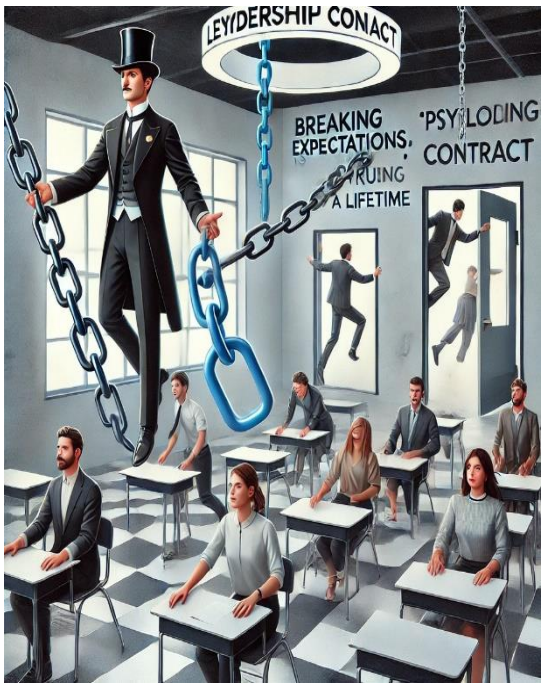
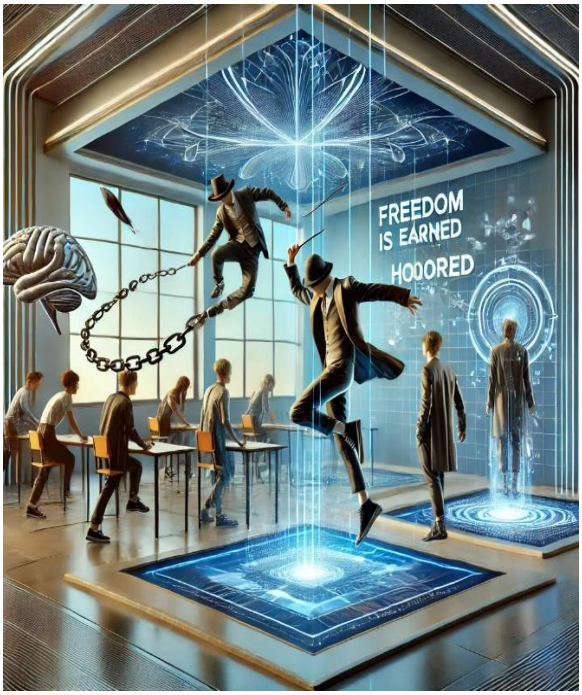
Síndrome Houdini (Contrato Psicológico, comunicación, manejo de conflictos)

"Romper las expectativas es fácil; romper la confianza lleva toda la vida"

Harry Houdini del Contrato Psicológico





El *Síndrome Harry Houdini* ocurre cuando un estudiante universitario, de manera magistral y casi mágica, **rompe las expectativas implícitas del contrato Psicológico** entre profesor y alumno al **escaparse de clases** justo cuando el discurso de Liderazgo está alcanzando su punto álgido.

Síntomas principales:

1. **Mirada del ilusionista:**
   - El estudiante asiente con cara de "estoy totalmente interesado", pero sus ojos ya están midiendo la distancia hacia la puerta.
2. **Estrategia de invisibilidad:**
   - El Houdini moderno no pregunta, no comenta, y cuando te das cuenta… ¡ya no está! Su silla queda tan ordenada que parece que nunca estuvo allí.
3. **Acto de doble engaño:**
   - Dejan una mochila o un cuaderno en la mesa, como si fuese su "doble" para confundir al profesor: *"Profe, regresó por agua".* (Nunca vuelve)

4. **El truco del teléfono fantasma:**
   - *"Profe, una llamada urgente de mi trabajo/práctica/abuelita con Wifi intermitente…"* (Desaparece tan rápido que ni Houdini en su apogeo).
   - La pantalla del celular, paradójicamente, siempre muestra la aplicación de WhatsApp abierta y sin llamadas recientes.
5. **La salida ninja sigilosa:**
   - El estudiante Houdini domina la técnica del *"Escape Silencioso"*: se desliza entre sillas, oculta su movimiento detrás de compañeros más altos, y cuando uno parpadea… ¡puff, se evaporó!

6. **El pacto con los compañeros de equipo:**
    - **“Cúbreme”:** Houdini siempre tiene aliados que responden por él. Si el profesor pregunta:
        - *“¿Dónde está Carlos?”*
        - *“Fue al baño, profe. Aún dejó su mochila aquí, seguro vuelve.”*
7. **El síndrome de los 10 minutos críticos:**
    - El escape sucede justo **después de los primeros 10 minutos de clase** (una vez que la lista de asistencia fue pasada) o justo **antes del análisis crítico y la conclusión**. Houdini no se queda a ver cómo termina el truco.

Ustedes, al igual que Houdini, pueden querer escapar de las "cadenas" del compromiso inicial de la clase (Contrato Psicológico). Pero aquí viene el giro:

- **¿Y si no escaparán?** ¿Y si en vez de huir de esta "cadena psicológica", la transformarán en un truco de liderazgo real?
- **El verdadero escape:** No se trata de desaparecer de clase, sino de **escapar de su zona de confort**, enfrentar el desafío y descubrir las herramientas que los harán líderes.

Preguntas de Coaching, comunicación y manejo de conflictos:

Colocar mínimo cinco argumentos en cada pregunta basados en los temas de clases de Liderazgo

1. ¿Cómo influye la comunicación no verbal de Houdini en su habilidad para romper contratos psicológicos y evadir expectativas?
2. Al igual que Houdini en sus escapadas, ¿cómo pueden los líderes "escapar" de las expectativas y desafíos sin que se rompa su compromiso con el equipo?
3. ¿Qué papel juega la confianza en el contrato psicológico entre un líder y su equipo, y cómo puede ser "quebrada" por una comunicación inadecuada, tal como Houdini quebraba sus cadenas?
4. Si un líder, al igual que Houdini, no comunica sus intenciones de manera clara, ¿cómo puede esto afectar el entendimiento del contrato psicológico dentro de un equipo?
5. Houdini usaba trucos para crear ilusión, ¿cómo pueden los líderes utilizar la "ilusión" en la comunicación para mantener a su equipo motivado, sin que se rompa el contrato implícito de lealtad y esfuerzo?
6. Al entrar en una relación de liderazgo, ¿qué expectativas no verbales o "ocultas" deben ser clarificadas para evitar malentendidos en el contrato psicológico, como Houdini que nunca revelaba todos sus trucos?
7. ¿De qué manera la comunicación abierta y honesta entre líderes seguidores y seguidores puede prevenir que el "escape" de responsabilidades o expectativas se convierta en una fuga permanente, como la de Houdini?
8. Si un equipo siente que un líder no está cumpliendo con el contrato psicológico, ¿cómo se puede "romper" esa barrera de desconfianza a través de la comunicación eficaz, como Houdini rompiendo cadenas invisibles?
9. ¿En qué situaciones los líderes deben hacer una "fuga estratégica" para proteger sus equipos o sus valores, y cómo se comunica este tipo de decisión sin romper el contrato psicológico?

10. ¿Qué lecciones sobre liderazgo y comunicación pueden aprender los estudiantes al observar cómo Houdini manejaba las expectativas del público, y cómo pueden aplicar estos principios en sus propios contratos psicológicos con sus equipos?

Referencia:

Ruiz J (2024). Síndrome Harry Houdini: La gran fuga académica. Análisis holístico del contrato Psicológico en estudiantes de Liderazgo.

ATENTAMENTE

Dr. Jonatan Ruiz

Profesor de Liderazgo